

セキュリティ研究

FEB. 2017 219

2020年に向けて
整備されていく体制と装備品

入場行進の「語り芸」から始まった
全国一周

国民から地域住民へ
支える相手は変わっても

元気な会社。元気な社長。

株式会社ネクストインターナショナル

2

日本人の6人に1人は わが社の商品を使っている

株式会社ネクストインターナショナル
代表取締役 **高旗泰寿** 氏
http://www.nx-inter.com/

始まりは学生起業家の社長

——ネクストグループの中核、株式会社ネクストインターナショナルの高旗泰寿社長においでいただきました。

高旗 ネクストグループはぜんぶで11社ありまして、もとは祖父が起こしたものです。祖父は市ヶ谷（東京都新宿区）で米屋を営んでいましたが、戦後疎開で店を今の埼玉県秩父市に移しました。

秩父は繊維の町だったので、父が繊維の卸業を始め、さらに30年ほど前、私が学生時代に貿易の会社を起こして、平成11年（1999）に今の会社に発展しました。

——メインの業務は何ですか。

高旗 貿易が中心ですが、その中でも企業様用のノベルティに特化してまして、外国から大量に仕入れて販売しています。ボールペンだけで年間2000万本ですから、日本人の6人に1人は、どこかでわが社のボールペンを使っていることになりました。

実績として、ソフトバンクグループ株式会社さん、ユニバーサル・スタジオ・ジャパン（株式会社ユー・エス・ジェイ）さん、JAL（日本航空株式会社）さん、日本の有名ホテルグループさんなどに、販促グッズやビジネスグッズとして採用していただいています。

ボールペン以外にも、例えば東京マラソンのゼッケン、防災グッズや防犯グッズなども扱っています。

——主な輸入先はどちらですか。

高旗 今はほとんど、中国です。日本製もちろんあります

が、ノベルティに関しては、例えば同じ100円の予算ですと、中国製のほうがかなり良いものが手に入ります。

——初めから貿易のお仕事をされたんですか。

高旗 はい。ただ、同時期に居酒屋「村さ来」（株式会社ジュー・テイスト）秩父店のオーナーになっていました。130席もあるお店でしたが、遠くからのお客さんも多く、たいへん繁盛していました。

ところが、飲酒運転の規制が厳しくなって、近所の大きな駐車場が使えなくなってしまいました。周遊バスを仕立てるなどの工夫もしてみましたが、客足が戻りません。

それで、お酒がメインの居酒屋ではなく、そば屋に転向しました。

——グループの有限会社エポックが運営する「そば立花」です。

高旗 はい。ぐるなび（株式会社ぐるなび）の口コミ（ユーザー投稿人気メニューランキング）で、「そば立花」の美人つけそばが埼玉県第1位になっています。

居酒屋で20年間、そば屋にしてから10年間経って、おかげさまですっかり地域に定着し、県内始め県外の皆さんにも認められるようになったと思っています。

——学生起業家は珍しかったと思いますが、貿易のほうの会社を起こされたのは何年ですか。

高旗 バブル景気が始まる少し前の昭和61年（1986）で、学生社長でも食べていける時代でした。

——貿易業を志されたきっかけは何ですか。

高旗 学生のときに、バックパック（リュックサック）を背

負い、バックパッカーとして世界を旅していました。その経験から、貿易会社が旅行会社をつくりたいと思いました。

——起業当初は、どのようなお仕事がメインでしたか。

高旗 売れ残り品や倒産品など、いわゆる「バツタ品」を買って、ディスカウントストアやホームセンターに卸していました。

当時、お付き合いしていた人たちが、後に偉くなっていて、株式会社ドン・キホーテの創業者、安田隆夫さんも、そのお1人です。

——今はグループ全体をまとめる、株式会社ドンキホーテホールディングスの会長兼最高顧問ですね。

高旗 安田さんは埼玉県和光市で、当時のわが社と同様の問屋、株式会社リーダーを経営していました。その小売部門としてディスカウントストア「ドン・キホーテ」を開店したら大成功。年商数千億円にもなって、第一部上場（上場はドンキホーテホールディングス）までしました。当初は安田さんが両社長を兼務していましたが、後に、ドン・キホーテ社が従業員も含めてリーダー社を吸収し、輸入事業部という形にしています。

じつはそのとき、安田さんからリーダー社の社長を継いだ方と、営業の方2人が、わが社に来てくれました。もう15～16年前のことですが、そのうちの1人は今も現役の社員です。

ノベルティ業界に初めて進出して大成功

——ノベルティを扱われるようになったきっかけは。

高旗 小売店に「バツタ品」を卸すのがトレンドで、ある程度、利益を上げていました。

ただ、例えば腕時計、と言っても1個100円もしないようなデジタル時計ですが、これを小売店に1万個納めても、全く動かないと当然、返品になります。また店舗に置いているうちに不具合が出て、お客さんのクレームで交換した場合も、その分は返品になります。

あるとき、ふとひらめいて、今まで「バツタ品」が流れていなかった、ノベルティ業界に着目しました。生命保険会社さんに卸してみると、予想以上に大量に売れたので、面白いと思いました。それで、そちらのほうにシフトしてい

ったのです。

——良いアイデアでしたね。

高旗 すると、私が秩父店のオーナーを務めていた「村さ来」の本社から、全国展開用のノベルティを依頼されるようになりました。

先ほどの腕時計を景品として納めると、返品が1個もありませんでした。今は厳しくなって、ノベルティでもクレームはつきますが、30年ほど前は、もし不具合があっても、ノベルティとして無料でもらったものだからと、基本的に文句を言う人がいなかったのです。

しかし、いわゆる「バツタ品」の仕入には限界があります。1万個売れる道筋ができていのに、100個しか手に入らなければ、当然、100個しか売れません。

この課題には輸入品で対応しました。直輸入に切り替えれば、いくら注文が来てもお納めできますし、場合によっては価格のサプライズでお客さんに喜んでいただくこともあります。

——外国の商品を大量に仕入れるんですね。

高旗 はい。また、このサザンオールスターズのロゴ入りオルゴールのように、お客さんのご要望があれば、外国の工場で金型からぜんぶつくることもできます。

例えばある上場会社の社内褒章用トロフィーも、金型から起こしてつくりました。従来は3万8000円で購入されていたそうですが、今、わが社から6800円で卸させていただいています。採算が取れるもの、取れないものも当然ありますが、やはり中国ではかなり安くできます。

——外国からの輸送料も、かなりの販売数がないと、なかなか合いませんね。

高旗 わが社では定期便のコンテナを用意していますので、製造元が引き受けてくれるなら、商品1個、たとえボールペン1本でも、日本に持ってくることができます。

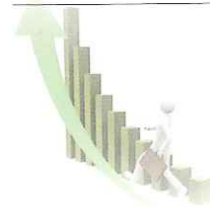
——最近、ベトナムやミャンマー、タイなども出てきましたね。

高旗 中国では製造業の件費が上がって全くコストが合わない、撤退するところも多くなりましたが、わが社はやはり中国が世界でいちばん安いと思っています。

今の月給は中国で8万円、ミャンマーが1万5000円で、7倍ぐらいになります。バングラディッシュも、繊維製品の

元気な会社。元気な社長。

元気な会社。元気な社長。



ネクストインターナショナルでは、ノベルティグッズやギフト商品、雑貨など定番 600 アイテム以上を取り揃え、「価格破壊・流通革命」の気概を根底に中国、台湾、香港、タイ、ベトナム、バングラディッシュなどアジア諸国と強いネットワークを構築している。



最近売れ筋の防災防災グッズ

製造が盛んで、中国に次ぐ国になっていますが、人件費は 1/7 から 1/8 です。当然、安いほうがいいわけです。

ところが、中国とバングラディッシュの両方から見積りを取ると、中国のほうが若干、安いことが多いのです。技術力は同じくらいですが、中国は非常に商売上手で、値段を「勉強」してくるわけです。

——面白い。初めて知りました。

高旗 例えばワイシャツでもポロシャツでも、見積りを取って比較してみると、中国は微妙に安い値段を出してきます。

もう一つは輸送距離。全く同じ見積りだったとしても、上海港からだに日本に着くまで 3 日間ですが、バングラディッシュのチッタゴン港からだだと 20 ~ 25 日間にもなります。直行便を仕立てるだけの取引がなく、シンガポール、タイ、台湾などに寄港しながら来るので、非常に時間がかかるのです。

やはり中国のほうが断然、使い勝手がいいというわけです。

これから伸びる国、バングラディッシュ

——バングラディッシュの事情にお詳しいようですが、ご縁が深いんですか。

高旗 6 年前の平成 23 年 (2011) に、同国で 96 社目の

日本企業として、我々のグループ会社を設立しました。早いうちから進出しまして、最近、日本の企業が 250 社ぐらいになり、まだまだ少ないですが、だいぶ注目されてきました。

あの辺りの国々で人口を見ると、ミャンマーやカンボジアは数千万人ですが、バングラディッシュは 1 億 6000 万人。インドは別にして、人口の多いバングラディッシュが、いちばん可能性のある国だと思ったのです。

——なるほど。戦略家ですね。

高旗 ところが、日本の経済政策はミャンマーにシフトしました。直行便もあり、日本の企業が進出できる土壌も整って、当てが外れた形になってしまいました。

ただ、人口数千万人のミャンマーでは、日本の企業が工場をつくらうとしても、人手不足という状況です。一方で、置いていかれた格好になったミャンマーの隣国、バングラディッシュでは、1 億 6000 万人のうち失業者が 40% ですから、まだまだ人は集まります。

——バングラディッシュはどんな国ですか。

高旗 首都ダッカ市がちょうど真ん中にあります。チッタゴンからダッカまでは運河に囲まれていて、何年かに一度、氾濫して水没します。高い山はありません。

今、非常に活況を呈していますが、アジアの最貧国、いわゆる「食べていけない国」で、日本も 6000 億円の円借

款を約束しています。

それでも、飢えて亡くなる人はほとんどいません。政府が 10kg250 円の米を毎日、市場に流通させているからで、1 億 6000 万人が食べる米を確保しているわけです。

バングラディッシュの国土は日本の 40% で、その 60% が水田、残り 40% に人が暮らしていて、人口密度は世界第 7 位。と言っても、バングラディッシュを除いて、上位はほとんど小国です。町中はたいへん混み合っていますが、少し郊外に行くと、一面に三毛作の水田が広がっています。

トレンドはオリジナルティを求める商品

——今のノベルティはどのような傾向ですか。

高旗 新しいものを望むお客さんが増えて、金型からつくると、オリジナルの商品が多くなっています。

例えば、プロ野球チームさんのボールペンでも、オリジナルティを求められますので、選手の写真が入った台紙を付けました。製品単価は台紙付きで 1 本 54 円。わが社がお願いしている基本のロット (製品単位) は 5000 本ぐらいですが、この場合は、選手ごとに写真を変えて、12 パターン各 200 本、計 2400 本をお納めしています。

また、各テレビ局の売店では、必ず新ドラマのボールペンを置いているのですが、1クール (3 か月) ごとに写真を入

れ替えて、同様の単価でお納めし、1 本 600 円で販売しております。

どれも数百円で販売されているようです。

——数十円が数百円ですか。著作権使用料などもあるのでしょうが、ずいぶん儲かりますね。

高旗 完成品ではなく、パーツだけをお納めすることもあります。卸値が 31 円とお安くなりますから、例えば印刷屋さんでパーツをお買い求めになって、自社で独自の絵柄を印刷し、300 円程度で小売店に卸しています。売れ残った場合、回収してパーツをだけを入れ替えることができるので、コスト減になるわけです。

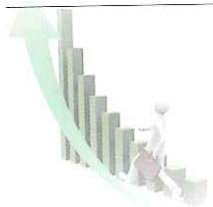
——最近の売れ筋はありますか。

高旗 地震などの災害や防犯の意識が高くなって、防災グッズや防犯グッズをノベルティにするところも増えてきました。

例えば、防災簡易寝袋は非常に売れた商品です。東京都の条例で社員数分の寝袋を常備しなければならないと決められましたが、1000 人の社員がいる会社でも 1000 個の寝袋を保管しておくのはたいへんです。しかしこれは非常にコンパクトでアルミ素材、しかも卸値は 189 円。

また、腕にばちんと巻ける蛍光反射板 (アームリフレクター) 35 円、防犯ブザー 125 円、不織布マスク 149 円、日本製の 5 年間保障ウエットティッシュ 50 円、非常用持ち

元気な会社。元気な社長。



出し袋 130 円、緊急脱出ハンマー 169 円、ホイッスルキーライト 55 円なども揃っています。

—いろいろなものがあるんですね。さらに、ほしい商品を探してもらうこともできますか。

高旗 もちろん可能です。わが社では中国に 30 人ぐらいのスタッフがいますので、何でも見つけてきてくれます。こういうものはないかという問い合わせが、毎日、たくさんありますので、探す体制がしっかりできています。

—ノベルティの卸元として、日本でいちばんの会社ですね。

高旗 わが社は貿易などの事業をぜんぶ合わせて年商 20 億円で、そのうちノベルティは 5 億円ですが、同業他社にはノベルティだけでわが社の 20 倍以上、100 億円～200 億のところも多くあります。逆に言えば、伸び代はまだまだあると思っています。

ただ、日本でいちばん安値でお納めしているのは、間違いありません。他社のカタログをぜんぶ調べて、最安値に設定しています。

リピート商品になる企業用のボールペン

—御社の「MARCHE」というカタログには「No.54 Autumn & Winter」とありますが、定期的に更新しているんですか。

高旗 はい、その通りです。

わが社は輸入元ですので、当初、お客さんのカタログに、わが社の商品を載せてもらっていました。しかし、もっと品揃えの豊富さと最安値をアピールしたいと思って、自社商品だけのカタログをつくりました。ポイントは表示価格が卸値の倍になっていることです。業者さんがエンドユーザーにカタログの値段で売れば、倍儲かるわけです。

例えば、一昨年は宝塚歌劇団の 100 周年でしたが、その記念ボールペンをつくりました。1000 本として「100 周年記念」の名入れ代（プリント代）込みで 40 円。宝塚のファンなら、1000 円でも買ってくれるでしょう。

他にも、ソフトバンク株式会社さんのノベルティ、葛飾柴又寅さん記念館や全国各地の売店などで販売しているお土産品、JAL さんの機内・空港アンケート用ボールペン、東京マラソンの記念品などがあります。

—いちばんお得意なのはボールペンですか。

高旗 ボールペンはリピートになりますので、わが社の基本商品です。

例えば、有名ホテルグループさんには、年間 200 万本をお納めしています。各空港でアンケートをしています。そのときのボールペンはわが社の商品です。また、ホテルのほうでも、各部屋に 2 本ずつほど置いていただいています。

わが社が直接ではなく、広告代理店さんなどを經由する形になりますが、ボールペンはどんどん消費するので、毎月のご注文になります。ですから、一度入ると、リピートになることが多いのです。

—それは大きいですね。

ところで、高旗さんは学生社長でしたが、起業前にもビジネスをされていたようですね。

高旗 学生時代からいろいろと稼いでいましたので、学費や車のお金を親に出してもらったことはありません。

例えば、当時流行ったディスコ「マハラジャ六本木」を、営業時間外の 2 時頃から 5 時頃まで貸し切って、1 万円のパーティ券を 200 人に売ります。そうすると、マハラジャの賃貸料 80 万円と経費を差し引いて、80 万円儲かるわけです。

—やはり若い頃から商いが上手なんですね。

高旗 1 か月間、居酒屋でアルバイトしても 6 万円しかもらえない時代に、たった一晩で 80 万円。ですから、私は今までに一度も勤めたことがないのです。私の家内が何かのときに、「あなたに欠けているのは、宮仕えの経験」と言ったこともあります。

—学生時代からの志を貫いてこられたわけですね。今のお仕事はいかがですか。

高旗 非常に楽しい仕事です。

私は昭和 40 年（1965）生まれの 51 歳で、社長業はもう 30 年間にもなりますが、社員たちにもたいへん長く勤めてもらっています。どんどん儲けて上場してというより、これからも楽しく仕事をしていきたいと思っています。

—本日はありがとうございました。